

Евгений Бобышев

«10 шагов к победе в государственных закупках»



Практическое пособие для
поставщиков

www.zakupkihelp.ru

Содержание

Вступление.....	3
Позвольте представиться.....	4
10 шагов к победе.....	5
10 главных ошибок, которые совершают большинство поставщиков. Посмотрите внимательно – не совершаете ли Вы их?.....	11
10 способов исправления этих ошибок.....	17
Что Вы можете сделать ПРЯМО СЕЙЧАС, чтобы увеличить свои шансы на победу.....	20

Вступление

Это небольшое пособие написано для Вас – если Вы только начинаете изучать тему госзакупок, задумываетесь об участии в закупках, либо же уже участвовали, но не добились желаемого результата.

Если Вы все ещё хотите разобраться в этом вопросе и начать эффективно использовать этот инструмент для увеличения объёмов продаж, расширения рынка сбыта, и извлечения большей прибыли, то это пособие точно для Вас.

Пособие призвано помочь Вам увидеть ситуацию со стороны.

Благодаря этому у Вас появится возможность понять – что и где Вы делаете не так. И это в свою очередь поможет Вам сделать определенные выводы, откорректировать свои действия и приблизиться к желаемому результату.

Вперед – на встречу к новым победам!

Это пособие предназначено для свободного распространения в сети Интернет! Вы можете раздавать это пособие в качестве бонусов, дарить, рекомендовать друзьям, и т.д., но не продавать!!!
Запрещается коммерческое использование данной копии без письменного разрешения автора!

Позвольте представиться



Позвольте представиться, меня зовут Евгений Бобышев. Я являюсь владельцем ресурса www.zakupkihelp.ru. С 2007 года я занимаюсь госзакупками, оказываю консультационные услуги и помощь поставщикам в подготовке и участии в закупках. Все тонкости и нюансы этого вида деятельности мне приходилось постигать практически с нуля, постепенно собирая информацию по данной теме то и дело, «набивая шишки», участвуя в конкурсах, аукционах, котировках и т.д. За это время я приобрел практический опыт и хочу им с Вами поделиться.

10 шагов к победе

И так, до момента участия в государственных закупках каждая организация (фирма, частный предприниматель и т.д.) должны оценить свои силы и возможности.

Требования к участникам закупки отражены в Статье 31 «Требования к участникам закупки» Федерального закона № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Необходимо также обратить внимание на следующие моменты, которые обязательно сопутствуют государственным закупкам.

Давайте разберем 10 основных моментов, которые Вам нужно будет проанализировать (оценить):



1. Маркетинговый анализ рынка

Необходимо провести предварительный анализ рынка товаров, работ или услуг в интересующем Вас регионе по профилю Вашей деятельности.

Оценить количество Заказчиков (получателей бюджетных средств), которые собственно и проводят процедуры закупок, а также определить круг предполагаемых Поставщиков (Ваших непосредственных конкурентов).



2. Финансовое состояние

Оценка финансового состояния заключается в анализе бухгалтерской

отчетности, заключений аудиторских проверок. Важно помнить о том, что при работе с бюджетом (государственными и муниципальными Заказчиками) велика вероятность подвергнуться проверке со стороны контролирующих органов. Это может быть связано с проверкой деятельности Заказчика.

Поэтому бухгалтерия должна быть в полном порядке. Все налоги и сборы уплачены, долгов перед бюджетом быть не должно. Думаю это понятно. Идем дальше...

3. Наличие свободных финансовых ресурсов



Оценить возможность привлечения финансовых ресурсов для выполнения условий государственного или муниципального контракта.

На сегодняшний день Заказчики практически не выдают авансы после заключения госконтрактов и нередко прописывают в проектах госконтрактов порядок оплаты после выполнения всех условий контракта.

К тому же существует такой момент как обеспечение заявки для участия в закупке, размер которой может составлять до 5% от цены контракта, и обеспечение исполнения контракта до 30% от **начальной (максимальной) цены** контракта. Это очень важный момент, на который всегда необходимо обращать внимание!!!



4. Наличие специалистов в области закупок

Большое количество федеральных законов, постановлений правительства и других нормативно-правовых актов предполагает определенную подготовку в области закупок.

В данном случае может быть два варианта решения вопроса:

первый - это поручить подготовку заявки кому-нибудь из своих сотрудников или сделать самому;

второй - передать эту функцию специализированной компании, у которой есть специалисты и опыт работы в этой области (аутсорсинг).

5. Наличие главного бухгалтера, имеющего опыт работы с бюджетом



Нужно сразу же понимать, что придется работать с бюджетом. А это означает, что нужно строго соблюдать бюджетное законодательство.

Главный бухгалтер, должен иметь опыт работы в этой области, разбираться и своевременно отслеживать все изменения в налогообложении. Или же можно найти

специализированную компанию, оказывающую бухгалтерские услуги.



6. Возможность поставлять товар, оказывать услуги, выполнять работы на свои средства с последующей оплатой из средств бюджета

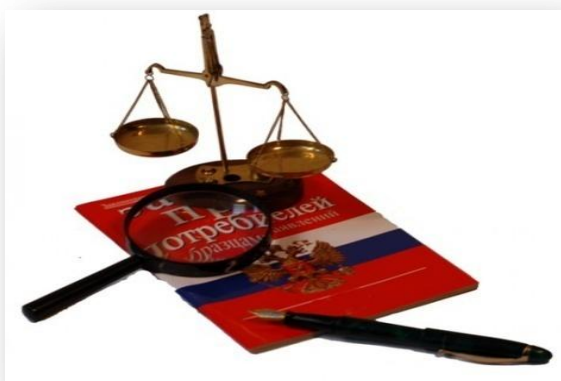
Для участия в госзакупках в

обязательном порядке необходим оборотный капитал. Его размер зависит от начальной цены государственного (муниципального) контракта. Чем выше цена, тем больше Вам понадобится финансовых ресурсов.

В затраты необходимо учитывать:

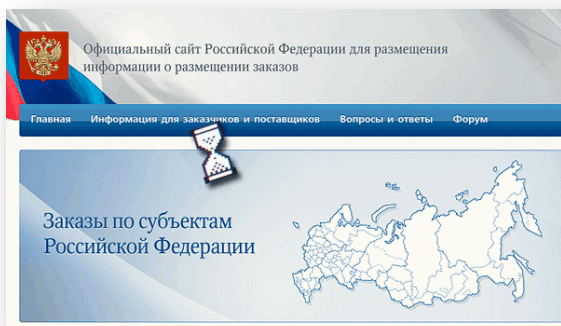
- средства на подготовку заявки (расходные материалы, нотариальное заверение документов, доставка заявки и т.д.);
- средства на обеспечение заявки (до 5 % от начальной цены государственного (муниципального) контракта);
- средства на обеспечение исполнения контракта (до 30 % от начальной цены государственного (муниципального) контракта);
- средства на выполнение условий контракта (в случае оплаты поставленного товара, выполненных работ, оказанных услуг Заказчиком только после выполнения условий контракта).

7. Соответствие законодательству



Необходимо знать требования законодательства к своей компании (наличие необходимых допусков, сертификатов или лицензий).

8. Знать где и как можно ознакомиться с размещенной информацией о закупках



В настоящий момент для поиска извещений о проведении государственных закупок Вам вполне будет достаточно Официального сайта Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки

товаров, выполнение работ, оказание услуг - www.zakupki.gov.ru (далее - официальный сайт).

Позже вместо официального сайта по госзакупкам появится Единая информационная система (ЕИС). Будет ли она организована на базе имеющегося сайта или нет, пока сказать трудно, но в любом случае там будет размещаться вся необходимая информация о проводимых закупках.

Для поиска же извещений о проведении коммерческих закупок можно использовать корпоративные сайты коммерческих организаций, а также коммерческие электронные площадки (ЭП).

9. Наличие недобросовестной конкуренции



При участии в госзакупках велика вероятность столкнуться с недобросовестной конкуренцией, которая может выразиться в сговоре другого участника закупки с Заказчиком.

Подготовка заявки на участие в закупке с соблюдением всех требований закона о контрактной системе позволяет выигрывать такие

торги.

10. Наличие коррупции при государственном заказе



Государственный и муниципальный заказ был, есть и ещё долгое время будет оставаться очень коррумпированным. Немало закупок, проводится исключительно проформы ради, так как этого требует законодательство и вышестоящие инстанции. Как говорится «для галочки».

Вполне возможно, что может быть Ваше участие в данных закупках нежелательно для Заказчика. Но это не значит, что в них не надо принимать участие. Необходимо юридически грамотно использовать положения закона о контрактной системе для защиты своих интересов.

Ради получения крупного государственного заказа подрядчики готовы «откатывать» необходимую сумму тем, кто пролоббировал их интересы. Кстати, 10-20% от суммы закупки — это стандартный размер отката. Этого не скрывают и сами чиновники. И этот фактор заметно влияет на стандартную схему получения бюджетных средств.

10 главных ошибок, которые совершают большинство поставщиков. Посмотрите внимательно – не совершаете ли Вы их?

1. Поверхностный анализ рынка

Лишь очень небольшое число организаций владеют полной информацией о своем сегменте рынка и могут точно дать ответы на следующие вопросы:

- Какие Заказчики проводят закупки товаров, услуг или работ, соответствующих профилю их деятельности?
- Как часто они (Заказчики) проводят подобные закупки?
- Сколько Поставщиков (конкурентов) регулярно принимают участие в этих закупках?
- Какие Поставщики чаще всего побеждают?
- С какими ценовыми предложениями выступают Поставщики? и т.д.

Если Вы не владеете такой информацией, то обязательно должны это положение исправить! Эти знания Вам просто жизненно необходимы для успешного участия в закупках.

2. Отсутствие информации о проводимых закупках

Отсутствие регулярного мониторинга информации о проводимых закупках.

Самый простой способ «обойти» официальную процедуру проведения закупок — не сообщать о них. В таком случае количество участников сводится к одному — тому, кого персонально информируют о существующем заказе. Однако, чтобы подобный вариант не стал достоянием широкой общественности, информацию о закупке публикуют «задним числом» либо размещают на малоизвестном ресурсе.

С появлением официального сайта по размещению информации о госзаказе стали популярными такие моменты как наличие латинских букв в составе названия заказа, нерабочая ссылка и масса других приемов.

На официальном сайте zakupki.gov.ru (<http://zakupki.gov.ru>) публикующем информацию о закупках, было найдено множество документов, где часть букв заменена на латинские - чтобы их не могли найти «ненужные» участники (поставщики).

Пример: «Право заключения государственного контракта на продолжение реконструкции Объекта «Реконструкция производства туберкулинов для диагностики бактериозов у животных».

Очевидно, что обычный поиск в таких документах по русскому слову «туберкулин» ничего не найдет, поскольку слово искажено. В данном примере замены еще видны невооруженным глазом (поскольку использовано латинское «к», а также ноль вместо буквы «о»). Но в случае замены русской «а» на латинскую «a» хитрость вообще не заметна - таких примеров там тоже много.

После придания широкой огласке такого изощренного приема для сокрытия информации от «ненужных» участников в настоящий момент он стал встречаться все реже.

Для того чтобы не упустить информацию о проведении интересной для Вас закупки, необходимо хотя бы раз в несколько дней отслеживать размещение извещений о проводимых закупках на официальном сайте.

3. Несвоевременное отслеживание изменений и разъяснений в извещении о проводимой закупке, размещенной на сайте

Предупрежден, значит вооружен!

Довольно часто случается так, что Поставщик, скачавший комплект конкурсной документации с сайта, начинает подготовку заявки, не отслеживая изменений на сайте. В то время как Заказчик может вывешивать официальные разъяснения положений документации, вносить изменения в документацию, изменить сроки проведения закупки или ещё хуже, вовсе отказаться от её проведения.

Будьте бдительны, тщательно отслеживайте все изменения, изучайте разъяснения и дополнения.

4. Незнание основных моментов 44-ФЗ

И следует вновь повториться, что только глубокое знание Федерального закона № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года и других «сопутствующих» законов, имеющих отношение к данной теме, позволит участнику закупки не просто подать документы, но и, в конечном итоге, получить контракт.

Принцип «Главное не победа, а участие» в данном случае не годится. Это пустая трата денег, времени и сил!

5. Не предоставлено обеспечение заявки на участие в закупке

Распространенной причиной отклонения заявок является не предоставление участником закупки, так называемого обеспечения заявки.

Согласно части 1 статьи 44 44-ФЗ при проведении конкурсов и аукционов заказчик ОБЯЗАН установить требование к обеспечению заявок.

Обеспечение заявки на участие в конкурсе или закрытом аукционе может предоставляться участником закупки путем внесения денежных средств или банковской гарантией. Выбор способа обеспечения заявки на участие в конкурсе или закрытом аукционе осуществляется участником закупок.

Согласно части 2 статьи 44 44-ФЗ обеспечение заявки на участие в электронных аукционах может предоставляться участником закупки только путем внесения денежных средств.

Требование об обеспечении заявки на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в равной мере относится ко всем участникам закупки.

Важно!!! В случае если участником закупки в составе заявки представлены документы, подтверждающие внесение денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), и до даты рассмотрения и оценки заявок денежные средства не поступили на счет, который указан заказчиком в документации о закупке и на котором в соответствии с законодательством РФ учитываются операции со средствами, поступающими заказчику, такой участник признается не предоставившим обеспечение заявки. Это правило не применяется при проведении электронного аукциона.

В качестве документа, подтверждающего внесение денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в закупке, представляется оригинал платежного поручения, а в случае если перевод денежных средств осуществлялся при помощи системы «Банк-клиент» - оригинальная выписка из банка, подтверждающая факт перевода денежных средств.

6. Невнимательность (халатность) при подготовке заявки

Самым распространенным «обходным» путем является отстранение участников закупки по формальным причинам. Многие участники попросту ленятся прочитать до конца всю документацию о проводимой закупке. Поэтому упускают из виду некоторые требования Заказчика. Лучше лишний раз перестраховаться и проверить каждую запятую в тексте Вашей заявки, чем дожидаться, когда Ваш контракт уплывет к другому.

7. По одежке встречают, по уму провожают (русская народная пословица)

Казалось бы, мелочь, но на самом деле это немаловажный факт и любой специалист, член комиссии Заказчика Вам подтвердит, что отношение к заявке, поданной в небрежном виде соответствующие.

Заявка должна быть аккуратно оформлена, сброшюрована и прошита (**Примечание:** Это касается заявок, которые подаются в бумажном виде). Если есть дополнительные буклеты, рекламные проспекты, отзывы, благодарности клиентов и прочие материалы, положительно Вас характеризующие, обязательно их прикладывайте. В долгосрочной перспективе это Ваш «актив», который сможет принести неоценимую пользу.

Вы спросите «Как?».

Отвечу из личного опыта: «Как-то раз мы участвовали в открытом конкурсе, проводимом одной силовой структурой. В конкурсе участвовало три участника, одного отклонили за несоответствие требованиям конкурсной документации, два оставшихся участника были признаны соответствующими всем формальным требованиям. Разница в ценовых предложениях нашей организации и организации победителя составила... около 17500 рублей...очень было обидно. Но к чему я Вам это рассказываю?

Так как наша заявка была выполнена по всем требованиям, были приложены рекламные буклеты, цветные копии благодарственных писем и прочих документов, все было оформлено очень грамотно и четко, на следующий конкурс, проводимый этим же Заказчиком, нас пригласили ЛИЧНО по телефону, со словами: «Нам очень понравилась Ваша заявка, и мы хотим, чтобы Вы приняли участие в новом конкурсе...». Делайте выводы сами ☺.

8. Ранняя подача конкурсных заявок

Если Вы подготовили и отправили заявку Заказчику задолго до процедуры вскрытия, то велика вероятность того, что она будет вскрыта и изучена.

И тут может быть несколько вариантов развития событий: Ваша цена может быть сообщена конкуренту, в конкурсную документацию могут внести изменения, и Вы не успеете своевременно отозвать заявку и т.д.

Поэтому, если есть возможность, подавайте заявку на самой процедуре вскрытия конвертов. Это касается только участия в открытых конкурсах.

9. Нехватка свободных финансовых ресурсов

Не каждая организация имеет запас свободных денежных средств для участия в закупках. А, как говорилось ранее, они необходимы для обеспечения заявки для участия в закупке, обеспечения исполнения контракта, подготовку заявки, транспортировку и т.д. А если Вы участвуете не в одной, а сразу в нескольких закупках? Поэтому не распыляйтесь и тщательно взвешивайте свои возможности и участвуйте лишь в тех, в которых у Вас есть шанс на победу. Можно конечно воспользоваться займами, но это уже отдельная тема...

10. Переоценка собственных возможностей (возможностей организации)

Зачастую сроки выполнения контракта настолько сжаты, что исполнить контракт в срок практически нереально, а условия, прописанные в проекте контракта бывают просто «драконовскими» в пункте «Ответственность сторон».

Из чего же складывается ответственность Поставщика (подрядчика, исполнителя) перед Заказчиком?

Во-первых, это пеня, которая взыскивается за просрочку исполнения обязательств по контракту, за каждый день просрочки исполнения обязательства, предусмотренного контрактом, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства.

А **во-вторых**, это штраф за ненадлежащее исполнение обязательств по контракту, за исключением просрочки. Размер штрафа должен устанавливаться непосредственно в контракте в виде фиксированной суммы.

В случае срыва сроков контракта это может сильно ударить по «карману», особенно если Вы все-таки стали победителем, невзирая на все препятствия Заказчика. Как правило, для «своих» Поставщиков условия более лояльные и на многие вещи, такие как срыв сроков просто закрывают глаза.

10 способов исправления этих ошибок

А теперь давайте рассмотрим 10 способов как исправить эти ошибки:

1. Проведите маркетинговый анализ (исследование) рынка

Это можно сделать несколькими способами: самостоятельно, что займет определенное время или же поручить это специализированной организации, которая в течение недели или двух представит Вам полный и исчерпывающий отчет. Благо сейчас очень много компаний, предлагающих подобного рода услуги, можете зайти в интернет и ознакомиться с их тарифами.

2. Регулярно отслеживайте появление информации о проводимых закупках, либо подпишитесь на платную рассылку

Все зависит от Ваших пожеланий и целей. Можно поручить эту работу одному из сотрудников Вашей организации, например, секретарю, можно самостоятельно уделять этому время или же подписаться на платную рассылку. Тогда каждый день или раз в 2-3 дня к Вам на почту будет приходить информация о проводимых закупках по Вашему направлению деятельности. Вам остается лишь выбрать то, что Вам подходит. Это очень удобно и экономит массу времени.

3. Всегда отслеживайте все изменения и разъяснения в извещении о проводимой закупке, размещенной на сайте

Если Вы скачали комплект документов с сайта, изучили их и приняли решение участвовать в данной закупке, то регулярно проверяйте, не обновилась ли информация на сайте по данной закупке.

4. Изучите основные моменты 44-ФЗ

Сфера госзакупок регулярно претерпевает изменения, в закон вносятся корректировки и дополнения. Для того чтобы плодотворно принимать участие в закупках изучите Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года, не нужно зубрить его от корки до корки, но Вы должны в нем хорошо ориентироваться и

знать ключевые моменты. На моем сайте <http://zakupkihelp.ru> Вы всегда сможете найти его, а также другие нормативно-правовые акты с учетом всех последних изменений.

Для того чтобы Вы легко смогли самостоятельно и в сжатые сроки разобраться с основными моментами 44-ФЗ, предлагаю Вам воспользоваться электронным сборником «Интеллект-карты по 44-ФЗ». Более подробно ознакомиться с данным сборником Вы сможете, перейдя по этой ссылке - http://www.zakupkihelp.ru/wppage/intellectcard_44fz

5. Своевременно вносите денежные средства в качестве обеспечения заявки или готовьте банковскую гарантию

Необходимо своевременно вносить денежные средства в качестве обеспечения заявки, чтобы они могли дойти до получателя (Заказчика) вовремя.

Обязательно проверяйте реквизиты для перечисления, так как иногда данные на сайте и в конкурсной документации могут отличаться. Такое часто случается.

Всегда рассчитывайте размер обеспечения заявки от **начальной (максимальной) цены** контракта (лота)!!!

В качестве документа, подтверждающего внесение денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в закупке, предоставляйте **оригинал платежного поручения**, а в случае если перевод денежных средств осуществлялся при помощи системы «Банк-клиент» - **оригинальную выписку из банка**, подтверждающую факт перевода денежных средств.

6. Внимательно изучите комплект документации при подготовке заявки

Для того чтобы Вашу заявку не отклонили и допустили к участию, необходимо очень внимательно изучить документацию, выделяя маркером или цветной заливкой, если вы изучаете документ на компьютере, основные и непонятные моменты. Лучше всего несколько раз изучить документацию: первый раз бегло, а второй раз более детально и вдумчиво.

Если есть вопросы, то лучше отправить запрос Заказчику на разъяснение условий документации.

Лишний раз все проверьте, чтобы не было мучительно больно, когда Вашу заявку отклонят по какому либо из пунктов, который Вы не увидели, не дочитали и т.д. Будьте очень внимательны!!!

7. Заявка это Ваше лицо

Оформляйте заявку на участие в закупке очень аккуратно, прикладывайте все возможные дополнительные материалы. Если прикладываете копии грамот, сертификатов, делайте их цветными. Сформируйте свой фирменный стиль, чтобы Ваши заявки были узнаваемыми.

8. Не бегите впереди паровоза

Не отправляйте заявку Заказчику задолго до процедуры вскрытия. Если есть такая возможность, подавайте заявку на самой процедуре вскрытия конвертов. Это касается только участия в открытых конкурсах.

9. За двумя зайцами погонишься...

Помните, что запасы свободных денежных средств для участия в закупках не безграничны. Тратьте силы, время и деньги лишь на участие в тех закупках, в которых у Вас есть шансы стать первыми. Как говорится всех денег не заработаешь, тут нужен трезвый расчет.

10. Точно оценивайте Ваши возможности

Если в конкурсной документации Вы видите необоснованно завышенные требования к участникам и практически невыполнимые сроки исполнения контракта, как правило, эта закупка для «своих». Поэтому если не уверены, что сможете должным образом и в срок реализовать условия контракта, то лучше сохраните Ваши силы и деньги для участия в более подходящей закупке.

Что Вы можете сделать ПРЯМО СЕЙЧАС, чтобы увеличить свои шансы на победу

1. Заведите реестр Заказчиков и Поставщиков

Можете сделать это в табличном редакторе excel, довольно удобно. Какую информацию Вы будете сюда вносить? Это своего рода сводная таблица, которая будет постепенно Вами дополняться, и в которую Вы будете вносить всю необходимую информацию. Это будет Вам неким подспорьем в проведении маркетинговых исследований.

2. Скачайте и изучите Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года

Лучше всего если Вы его распечатаете и будете каждый день читать по несколько статей, выделяя карандашом основные моменты и делая пометки на полях, чтобы Вы при последующем обращении могли свободно в нем ориентироваться. Поверьте, это очень помогает, когда нужно срочно что-то найти! Если Вам легче работать на компьютере, то работайте с электронным текстом.

3. Приобретите электронный сборник «Интеллект-карты по 44-ФЗ»

Интеллект-карты - это инструмент, позволяющий: эффективно структурировать, обрабатывать и запоминать информацию. Традиционные же способы переработки информации довольно трудоёмки и неэффективны.

Так вот, один хороший майндмэп способен заменить изучение одной статьи закона или посещение целого семинара по госзакупкам!

Вы просто смотрите на картинку и моментально улавливаете суть того, что Вам необходимо запомнить или сделать.

Никакой воды, только самая важная и ключевая информация.

Ознакомьтесь с данным сборником и приобрести его Вы сможете здесь - http://www.zakupkihelp.ru/wppage/intellectcard_44fz

4. По возможности переведите документы в электронный формат

Чтобы в последующем сэкономить себе массу времени на подготовку конкурсных заявок, и каждый раз не делать ксерокопии основных документов (устав, приказы, протоколы, различные выписки и т.д.) просто отсканируйте их и поместите в отдельную папку на своем компьютере.

5. Начните вести учет Вашего участия в закупках

Можно, как и в первом случае завести табличку в excel, в которую Вы будете сжато помещать информацию о закупке, записывать название, стоимость лота, условия проведения, дату проведения, название и координаты Заказчика, стоимость контракта, предложенную победителем и т.д. Я даже учитываю стоимостные затраты на подготовку заявки. Это позволит Вам иметь перед глазами ясную картину и может помочь в дальнейшем планировании и выполнении «работы над ошибками». Примеры таких табличек я дам Вам в своей рассылке.

6. Прямо сейчас пройдите по ссылке - <http://zakupkihelp.ru>

После несложной регистрации (подписки на рассылку) Вы будете получать на свой электронный адрес ценные материалы по теме закупок. Из них Вы узнаете об основных ошибках, которые допускают многие поставщики. И о них не говорит НИ ОДИН обучающий курс в рунете.

На этом все! Желаю Вам удачи и новых побед!

С уважением, Евгений Бобышев

«Интеллект-карты по 44-ФЗ»

Революционная методика в освоении информации!



Чем уникален данный сборник?

- 115 подробных интеллект-карт;
- Удобный, простой в использовании и доступный каждому инструмент для самостоятельного изучения закона;
- Позволяет в короткие сроки изучить и разобраться с основными законодательными моментами и использовать их на практике;
- Позволяет сэкономить значительное количество денег на обучение;
- Проверенный годами метод освоения информации, который отлично себя зарекомендовал;
- Сборник подготовлен специалистами практиками, которые регулярно принимают участие в торгах;
- Сборник составлен по принципу достаточного минимума, т.е. в интеллект-картах информация представлена в минимальном объеме достаточном для понимания.

Более подробно ознакомиться с информацией о данном сборнике Вы сможете, перейдя по данной [ссылке](#).